

Business-Lotse

Digitalisierung

13 Tipps

zum eBusiness Aufbau

Einleitung

In diesem Whitepaper geben wir Ihnen verschiedene Tipps, die Ihnen beim Aufbau Ihres eBusiness helfen. Die Tipps zeigen Aspekte von der inhaltlichen, markt- und kundenorientierten Anpassung und formen somit wichtige Ausgangspunkte, wenn Sie mit Ihrem eBusiness starten wollen.

Inhalt

1. Definieren Sie realistische Ziele
2. Analysieren Sie Ihren Markt
3. Bestimmen Sie Ihren Mehrwert
4. Kennen Sie Ihre Zielgruppe
5. Planen Sie Ihre Ressourcen
6. Gestalten Sie Ihre Webseite
7. Nutzen Sie Daten
8. Beachten Sie Rechtsbestimmungen
9. Priorisieren Sie Ihren Kundenservice
10. Vermarkten Sie sich
11. Messen Sie Ihre Ergebnisse
12. Testen Sie, testen Sie!
13. Optimieren Sie stetig

4. Kennen Sie Ihre Zielgruppe

Bevor Sie mit dem Design Ihrer Unternehmenswebseite oder Ihrem Online-Shop beginnen, ist es notwendig zu wissen, wer die Zielgruppe für Ihre Produkte oder Ihre Dienstleistungen ist. Analysieren Sie die sozialen und demografischen Strukturen Ihrer potenziellen Kunden. Auf diese Weise erfahren Sie, welche Vorlieben, Gewohnheiten, Einstellungen etc. Ihre Zielgruppe hat. Dieses Wissen können Sie in das Design und die Struktur Ihres Webauftrittes einfließen lassen.

5. Planen Sie Ihre Ressourcen

Für die Umsetzung Ihres eBusiness planen Sie die nötigen finanziellen Mittel wie auch die Man & Woman Power ein. Hier sind sowohl die gesamten Kosten bis zum „going-live“ Ihrer Unternehmenswebseite oder Ihrem Online-Shop anzusetzen wie auch die Folgekosten und das benötigte Personal oder Dienstleister, um einen reibungslosen Ablauf der Webseite zu gewährleisten.

6. Gestalten Sie Ihre Webseite

Auf Basis der vorangegangenen Analysen, kennen Sie Ihre Mitbewerber, Ihre Zielgruppe und Ihren „USP“. Das sind drei wichtige Bausteine anhand derer Sie Ihre Webseitengestaltung festlegen oder Ihren Online-Shop aufbauen. Ihre persönliche Note oder Ihre Firmenphilosophie sollte sich im Webauftritt widerspiegeln.

1. Definieren Sie realistische Ziele

Bereits im Vorfeld sind die qualitativen und quantitativen Unternehmensziele festzulegen. Was wollen Sie mit Ihrer Unternehmenswebseite oder Ihrem Online-Shop erreichen? Definieren Sie die einzelnen Ziele und legen realistische Kennzahlen fest. Somit können Sie in jedem Ablaufzyklus Ihre Vorgaben messen.

2. Analysieren Sie Ihren Markt

Damit Sie sich einen „Unique Selling Proposition“ (USP) erarbeiten können, ist es wichtig, über Ihren Markt und Ihre Mitbewerber informiert zu sein. Einige Fragen die Sie klären sollten:
Wo und was bieten meine Mitbewerber an? Zu welchem Preis? Wie ist die Unternehmenswebseite oder der Online-Shop der Mitbewerber aufgebaut?
Diese Informationen ermöglichen, sich von Ihrem Wettbewerb abzugrenzen und für Ihre Kunden eine klare Unternehmensdefinition aufzubauen.

3. Bestimmen Sie Ihren Mehrwert

Legen Sie fest, was Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung einzigartig macht. Welchen Nutzen bieten Sie Ihren Kunden?
Erst nachdem Ihr Mehrwert für den Kunden definiert ist, lässt sich der Aufbau Ihres eBusiness strategisch umsetzen.

7. Nutzen Sie Daten

Grundlage für ein gut funktionierendes eBusiness sind exzellente Kundendaten. Mit zum Beispiel einem für Sie angepassten CRM-System lassen sich Nutzerprofile erstellen und Kunden analysieren. Das ermöglicht Ihnen, mit Ihren Kunden individuell zu kommunizieren und maßgeschneiderte Lösungen zu bieten. Richtig erhoben und sinnvoll eingesetzt bringen sie nicht nur unmittelbar, sondern auch langfristig den Geschäftserfolg.

8. Beachten Sie Rechtsbestimmungen

Bevor Sie Ihre Unternehmenswebseite oder Ihren Webshop online stellen, beachten Sie die geltenden rechtlichen Bestimmungen und die Datenschutzregelungen. Berücksichtigen Sie beim europäischen oder internationalen Handel die länderspezifischen rechtlichen Rahmenbedingungen und Vorschriften.

9. Priorisieren Sie Ihren Kundenservice

Der Kunde und seine Daten sind Ihr größter Schatz! Machen Sie sich bewusst, dass nach einer Bestellung oder Bezahlung Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung der Kontakt zum Kunden nicht abgebrochen ist. Bieten Sie ihm Ihren Service: Von Rückfragen, Beschwerden, Optimierungsvorschlägen über Empfehlungen bis hin zu Angeboten. Nur wenn der Kunden einen positiven Gesamteindruck von Ihnen hat, wird er wieder bei Ihnen bestellen oder Sie empfehlen.

10. Vermarkten Sie sich

Einzig eine Internetpräsenz reicht nicht für den Unternehmenserfolg! Mit einer Vermarktungsstrategie und gezielter Bekanntmachung wird der potenzielle Kunde auf Ihre Unternehmenswebseite oder Ihren Online-Shop aufmerksam.

Prüfen Sie, welche Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen Ihre Zielgruppe ansprechen. Entscheiden Sie nicht ausschließlich nach dem Kostenfaktor, sondern welche Aktivitäten und Kanäle am effektivsten sind.

11. Messen Sie Ihre Ergebnisse

Versuchen Sie jede Etappe Ihres eBusiness messbar zu machen. Google bietet zum Beispiel ein Programm zur Verwaltung und Analyse von Webseiten-Statistiken. Wie viel Besucher hatte Ihre Internetseite? Wie war die Verweildauer? Wie ist der Klickpfad?

Das Messen der Ergebnisse bietet Ihnen die Möglichkeiten Ihre Ziele zu überprüfen und das Verhalten Ihrer potenziellen Kunden zu erkennen.

12. Testen Sie, testen Sie!

Bevor Sie „live“ gehen, sollten Sie Ihre Unternehmenswebseite oder Ihren Online-Shop ausführlich testen. Funktionieren alle internen Arbeitsabläufe reibungslos? Ist der Bestellvorgang kundenorientiert?

Lassen Sie Ihre Internetseite von externen Personen prüfen. Hier ergeben sich weitere Optimierungsmöglichkeiten.

13. Optimieren Sie stetig

Dem Erreichen Ihrer Ziele und einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung, geht eine kontinuierliche Anpassung und Optimierung Ihrer Unternehmenswebseite oder Ihres Online-Shops voraus. Reagieren Sie stetig auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden und Änderungen der Marktgegebenheiten.

Viel Erfolg!

Über MAKOWA

MAKOWA - Plenty Success bietet Ihnen, mit langjähriger Praxiserfahrung und ganzheitlicher Betrachtungsweise, individuelle Strategien für Ihre erfolgreiche Unternehmensentwicklung.

Der kompetente und smarte Partner, der komplexe Herausforderungen gemeinsam mit Ihrem Unternehmen bewältigt und Innovationen vorantreibt. Von strategischen und kommunikativen Planungen und Konzeptionen, der Analyse über die Umsetzungsbegleitung bis hin zur Erfolgskontrolle.

Ihr Unternehmen profitiert von der ganzheitlichen Sichtweise und dem umfangreichen Leistungsspektrum von MAKOWA – Plenty Success:

- Marketing Business
- Brandmanagement
- Business Development
- Digitale Transformation
- Projektmanagement

Sie haben Fragen?

info@makowa.de

+49 151 68170415

MAKOWA – Plenty Success
Systemische Strategieberatung

Freibadstraße 30 | 81543 München

T: +49 151 68170415

E: info@makowa.de

W: www.makowa.de